

やる気と成果を出すための 「営業の基本」徹底セミナー



当セミナーでは、営業マンとしての基本的なスキル（ヒアリング・交渉・クローージング等）について、ロールプレイングを通して、即、使える営業力を習得し、実践型の自己営業スタイルを作り上げます。

※実習用に、名刺・会社案内・商品パンフレット・サンプル等をお持ちください。

研修成果

- ①好感度を上げる営業の基本テクニックを徹底的に学ぶことができる
- ②営業の流れ、ストーリーを学び、自身の営業スタイルを作り上げることができる
- ③ペアワーク・ロールプレ等の実践を通じて、肌で感じられる営業エッセンスを学ぶことができる

開催概要

日時：2022年 6月 23日（木）9:30～16:30

会場：姫路商工会議所 会議室

定員：30名（最少開講人数10名）

対象：若手・新任営業社員の方

受講料

●姫路市内に本店がある中小企業

会員 9,200 円／一般 15,800 円（1名・税込）

※姫路市から補助が出ますので、上記金額となります。

※「本店」：会社が事業を行う法律上の本拠地

●その他の企業

会員 13,200 円／一般 19,800 円（1名・税込）

※原則、ご入金頂いた受講料は講座中止以外は返金致しません。

※当日キャンセルでご入金がない場合も受講料を徴収致します。

※振込手数料は各自でご負担下さい。

【振込期日】

開催日まで下記口座へお振込みください。

開講日 2週間前をめどに、請求書・受講証を郵送します。

<振込先> 三井住友銀行 近畿第一支店 [支店コード974]
(普通) 5 3 7 3 1 1 5 姫路商工会議所

申込方法 WEBでお申込みいただくとスムーズです

①WEB（HP申込フォームよりお申込ください。）

②FAX・郵送（下記申込書に必要事項をご記入の上、送付ください。）

研修内容

- 1.まずは自分の営業特性を知ろう！自分の長所を掴め！
- 2.お客さまから選ばれる営業担当者になるためには！
- 3.営業として成功する3つのポイントとは！
- 4.売れる営業担当者は、マナーと仕事の基本を徹底している！
- 5.商談は最高に喜びを味わえる営業の醍醐味である！
- 6.ロールプレイングで、実践力を身につけよう！
- 7.一日も早く営業担当として自立する！行動計画づくり



講師紹介

ビジョナリーソリューションズ

代表 葉田 勉（はだ つとむ）氏

大学理工学部卒業後、大手電機メーカーにて商品開発部、営業本部、経営戦略室を歴任し、船井総合研究所に転職。業種業態を問わず、数千万の売上企業の企業から、数百億円の企業まで支援。現在は、経営支援機関のサポーターや企業コンサルティング、セミナー講師、企業の社外役員として企業の活性化支援など多方面で活躍。著書：「顧客満足のストーリー-営業術」同友館



受講アンケート結果

・基本でありながらよくわかりやすく学びやすい。どれも印象的でした。

・明日から実践出来る事が多く早速明日からしていきたい。目標立てて頑張ります。

満足度

100%

【お問い合わせ先】〒670-8505 姫路市下寺町43 姫路商工会議所 中小企業相談所 企業支援担当

TEL：079-223-6557 FAX：079-222-6005 E-mail：kenshu@himeji-cci.or.jp

2022/6/23 「営業の基本」徹底セミナー 申込書 企業支援担当宛 FAX:079-222-6005

企業名		TEL	
所在地	〒	FAX	
受講指示者名		受講指示者役職	
E-mail		★姫路市内に本店がある中小企業である 該当する方に○ はい・いいえ	

受講者名	受講者名フリガナ	役職	性別	年齢
			男・女	
			男・女	
			男・女	